|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية**  **وزارة التعليم**  **الإدارة العامة للتعليم بعسير**  **مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :** | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... | | | | | |
|  | | | | | |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | | | 3 درجات | |
| العمود أ | | | العمود ب | | الإجابة |
| **1** | | **عناصر التواصل الإقناعي0** | **التعميم** | | **4** |
| **2** | | **نموذج الإقناع0** | **التعصب** | | **3** |
| **3** | | **شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائما على حق ويرى الآخر على باطل بلا حجة أو برهان0** | **المتحدث , الرسالة , المستمع** | | **1** |
| **4** | | **ذكر حكم عام ينطبق على الحالة المقصودة وغيرها ومن ثم تطبيقه على الحالة** | **الإثبات المنطقي** | | **5** |
| **5** | | **استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة** | **الإقناع , التفاوض , الهجوم , التعصب** | | **6** |
| **6** | | **نماذج التأثير** | **ينجح فيه الطرف المؤثر في إقناع المتلقي بالانتقال إلى موقفه** | | **2** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | | | | 3 درجات | |
| الفقـــــرة | | | | | | الإجابة |
| **7** | **من مهارات المتحدث الاتصالية التأثير الصوتي 0 ومعناه:** | **أ:جودة الصوت وجهارته** | **ب:تعبيرات الوجه** | **ج:الرسالة** | | **أ** |
| **8** | **يتوقف اقتناعنا بمسألة ما على :** | **أ: طول المتحدث** | **ب: جمال صوت المتحدث** | **ج: خبرة المتحدث** | | **ج** |
| **9** | **............ تعني الحاسة التي يستقبل بها ما حوله بصورة أفضل0** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | | **ج** |
| **10** | **من أنواع الأنماط الإدراكية** | **أ: الشعوري** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | | **أ** |
| **11** | **الإقناع يبدأ بـ...........** | **أ: التقشف** | **ب: الشدة** | **ج: المصداقية** | | **ج** |
| **12** | **عندما نقابل أشخاصاً للوهلة الأولى فأننا.......** | **أ: لا نمعن النظر فيهم** | **ب: لا ننظر على هيأتهم** | **ج: نستمع إليهم** | | **ج** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات | |
| العبـــــارة | | | العلامة |
| **13** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الإيجاز في الكلام** | | ا |
| **14** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : تصغي إلى نبرات صوته** | | ا |
| **15** | **من مهارات الإقناع قراءة أفكار الآخرين** | | ا |
| **16** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي كلي ولا يعتمد على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | | ب |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | | 2 درجات |
| **17** | | **من أنواع الأنماط الإدراكية ..................و...................** | |
| **18** | | **من أساليب إثبات الحجج .......................................** | |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية**  **وزارة التعليم**  **الإدارة العامة للتعليم بعسير**  **مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :** | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... | | | | | |
|  | | | | | |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | | | 3 درجات | |
| العمود أ | | | العمود ب | | الإجابة |
| **1** | | **نماذج التأثير** | **المرسل وخصائصه الشخصية الايجابية الأخرى كحس المرح** | | **4** |
| **2** | | **نموذج الهجوم** | **التفاوض** | | **3** |
| **3** | | **هو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق في بمصالح الطرفين0** | **الإقناع , التفاوض , الهجوم , التعصب** | | **1** |
| **4** | | **معنى صفات المتحدث الشكلية والأخلاقية** | **التجزيء** | | **5** |
| **5** | | **البدء بذكر الحالة وبيان حكمها ثم تعميم الحكم على كل ما شابهها 0** | **يحدث عندما تتسع الهوة كلما استمر الحديث** | | **2** |
| **6** | | **من الأدلة الشرعية** | **القرآن الكريم** | | **6** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | | | | | 3 درجات | |
| الفقـــــرة | | | | | | | الإجابة |
| **7** | | **........... تعني خبرته بموضوع الحديث0** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | | **ب** |
| **8** | | **من أنواع الأنماط الإدراكية :** | **أ: البصري** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | | **ا** |
| **9** | | **من مهارات الإقناع :** | **أ: القوة** | **ب: التكفير** | **ج: قراءة أفكار الآخرين** | | **ج** |
| **10** | | **عندما نقابل أشخاصاً للوهلة الأولى فأننا....... 0** | **أ: نمعن النظر فيهم** | **ب: لا ننظر على هيأتهم** | **ج: لا نستمع إليهم** | | **أ** |
| **11** | | **من مميزات العاطفة :** | **أ: تتطلب جهد أكثر** | **ب: تؤدي إلى تغيير السلوك بشكل أسرع** | **ج: العروض المبنية عليها تكون مملة** | | **ب** |
| **12** | | **"ركز على الدليل ثم قدم تحليلا منطقيا متأنياً" الإستراتيجية السابقة من استراتيجيات .............** | **أ: التمعن** | **ب: الخطاب** | **ج: التأثير** | | **ج** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات | |
| العبـــــارة | | | العلامة |
| **13** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : لا تنصت وتتجاهله** | | ب |
| **14** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي نسبي ويعتمد أساسا على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | | ا |
| **15** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الصراحة في الحديث** | | ا |
| **16** | **الكلمات تحدث تأثيراً بالغاً في النفس** | | ا |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | | 2 درجات |
| **17** | | **يسمى استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة .........................** | |
| **18** | | **................ هو شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائما على حق والآخر على باطل بلا حجة أو برهان** | |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية**  **وزارة التعليم**  **الإدارة العامة للتعليم بعسير**  **مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :** | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... | | | | | |
|  | | | | | |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | | | 3 درجات | |
| العمود أ | | | العمود ب | | الإجابة |
| **1** | | **الجوانب المهمة في شخصية المتحدث** | **التواصل الإقناعي** | | **3** |
| **2** | | **نموذج التفاوض** | **علاقته بالموضوع وكفاءته في هذا المجال** | | **4** |
| **3** | | **محاولة أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني موقفه أو الموافقة عليه وينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف المتلقي بالانتقال إلى موقفه0** | **مكانته , مهاراته الاتصالية , صفاته الشكلية والخارجية** | | **1** |
| **4** | | **معنى مكانة المتحدث** | **يكون فيه تقديم تنازلات من الطرفين للوصول إلى حل وسط** | | **2** |
| **5** | | **نقل الحكم المتفق عليه في حالة معينة إلى حالة تشابهها** | **بيان الأخطاء العلمية** | | **6** |
| **6** | | **من أساليب إثبات الحجج** | **القياس** | | **5** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | | | | | 3 درجات | |
| الفقـــــرة | | | | | | | الإجابة |
| **7** | | **........... تعني موقفه السابق من موضوع الحديث** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | | **أ** |
| **8** | | **من أنواع الأنماط الإدراكية** | **أ: السمعي** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | | **أ** |
| **9** | | **عندما نقابل أشخاص للمرة الأولى فاننا...............** | **أ: لا نمعن النظر فيهم** | **ب: ننظر على هيأتهم** | **ج: لا نستمع إليهم** | | **ب** |
| **10** | | **من مميزات العاطفة :** | **أ: تتطلب جهد أكثر** | **ب: تؤدي إلى تغيير السلوك بشكل بطيء** | **ج: العروض المبنية عليها تكون أكثر متعة** | | **ج** |
| **11** | | **من مهارات الإقناع :** | **أ: قراءة أفكار الاخرين** | **ب: التكفير** | **ج: القوة** | | **ا** |
| **12** | | **" قدم أولا صورة عامة ... " الإستراتيجية السابقة من استراتيجيات :** | **أ: التمعن** | **ب: التأثير** | **ج: الخطاب** | | **ب** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات | |
| العبـــــارة | | | العلامة |
| **13** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي نسبي ويعتمد أساسا على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | | ا |
| **14** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : تنظر إلى وجهه نظرة فاحصة** | | ا |
| **15** | **الكلمات لا تحدث تأثيرا بالغا في النفس** | | ب |
| **16** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الضرب المبرح واستخدام الجوارح** | | ب |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | | 2 درجات |
| **17** | | **نموذج ................. فيه يحاول أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني موقفه أو الموافقة عليه وينجح في ذلك 0** | |
| **18** | | **.................. هو سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين** | |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً